



Familiebedrijf pur sang

Bij een interview met Bertus Grolleman van Boomkwekerij Grolleman komt al gauw de hele familie langs. Wat blijkt: Bertus doet met zijn twee medewerkers het grootste deel van het werk, maar wordt bijgestaan door zijn vrouw, beide dochters en zoon. Een familiebedrijf pur sang.

Auteur: Hein van Iersel

Grolleman zit met zijn bedrijf in Oene. En dus in een streek waar boomkwekerijen veel minder dicht gezaaid zijn dan in de bekende teeltcentra. Dat heeft zijn weerslag op zo'n beetje ieder aspect van de bedrijfsvoering en heeft zowel voordelen als nadelen. Als ik aankom op een bitterkoude dinsdagochtend, giert de wind rondom de keet waar Boomkwekerij Grolleman zijn hoofdkantoor heeft. Bertus Grolleman: 'We zijn bezig met een nieuwe schuur en een kantoor, maar hebben nog geen vergunning. Zolang moeten we ons hier nog behelpen.' Dat behelpen klopt. Bertus Grolleman heeft er als echte buitenman geen last van, maar voor een verwend kantoomannetje als uw redacteur is toch een beetje koud. Dat mag de pret natuurlijk niet drukken. Het gaat uiteindelijk om de kwekerij en de business van Grolleman en niet om de bouwkundige staat van het onderkomen. Grolleman heeft een bedrijf van ongeveer 6 hectares waarop hij een breed sortiment solitaire struiken kweekt, maar zijn belangrijkste tak van sport is waarschijnlijk de rol van cash-and-carry

en plantencentrum voor de lokale hovenier én de particulier.

Schuur

Grolleman neemt me mee naar een terreintje van ongeveer een halve hectare, direct achter zijn plastic tunnel, die als schuur dienstdoet. 'Dit terrein hebben we nu net vrijgemaakt. Het is nog een beetje een rommeltje, maar volgend jaar moet hier mijn nieuwe containerveld komen waarop ik de verkoopklare planten kan uitstallen. Het oude containerveld ligt daar. Dat pacht ik nog van de oude eigenaar van de kwekerij, maar het is wat te klein en oogt daarom wat rommelig. Vandaar dat ik wil switchen.'

Later bij de koffie vertelt Grolleman iets over de geschiedenis van zijn bedrijf, dat niet altijd zijn bedrijf is geweest. Grolleman werkt er al sinds zijn zestiende. Dat is nu ongeveer dertig jaar geleden. De oude eigenaar, Wiebe Tessemaker, is het bedrijf in 1976 begonnen. In 2012 nam Grolleman het

PASPOORT

Naam bedrijf: Kwekerij Grolleman

Naam eigenaar: Bertus Grolleman

Omzet: -

Opgericht in: 1976

Aantal hectares: 6,5

Aantal medewerkers: 3

Gespecialiseerd in: aparte dwergpinussen en bijzondere heesters

3 belangrijkste gewassen/soorten:

Hydrangea paniculata-soorten, *Pinus mugo*

'Wintergold', *Abies pinsapo* 'Glauca'

bedrijf volledig over. Grolleman wil er niet te veel over zeggen, maar duidelijk is wel dat het geen gemakkelijke overname was. De kweker begrijpt dat terugkijkend ook wel. 'Je werkt zes dagen per week in een bedrijf en ineens, van de ene op de andere dag, is het afgelopen.' Grolleman concludeert: 'De oude eigenaar vond het moeilijk om



4 min. leestijd



Over een paar weken komt er een trailer. Die moet dan heel snel volgereden worden met planten

afstand te nemen van zijn oude bedrijf nadat hij het verkocht had.' De essentie van het bedrijf is niet veel gewijzigd. Ook Tessemaker had een plantencentrum annex cash-and-carry en kweekte solitaire struiken. Grolleman is nu wel bezig het sortiment van het bedrijf beperkt uit te breiden. Naast planten worden nu ook compost, tuinaarde en zand vanuit een aantal silo's verkocht. Grolleman: 'Verder wil ik niet gaan. Ik wil geen straatstenen en dode materialen gaan verkopen. Verder dan een boompaal en boomband ga ik niet. Compost en tuinaarde moet je eigenlijk ook zien als een serviceproduct, waarmee je klanten een extra reden geeft om bij jou te shoppen.'

Prijzen

De prijzen op het containerveld zijn gebaseerd op de consumentenverkoopprijs. Voor hoveniers levert dat volgens de kweker geen probleem op. Zij weten dat ze korting krijgen op die prijs. Verder constateert Grolleman dat hoveniers momenteel wat makkelijker bestellen dan een aantal jaren geleden. 'Een paar jaar geleden kwam het regelmatig voor dat een hovenier prijzen vroeg, maar de koop uiteindelijk niet doorging.' Nog steeds is niet uit te sluiten dat een order afketst, maar de algemene trend is dat er makkelijker besteld wordt en dat hoveniers ook minder op de centen zijn. Grolleman verkoopt overigens niet alleen zijn eigen producten in de cash-and-carry. Handel is een belangrijk onderdeel van de business. Het bijzondere is dat producten bij voorkeur bij bedrijven in de buurt worden gekocht. Bischoff Tulleken in Heerde (zie een interview met Arie van Dam van dit bedrijf, elders in dit blad) levert bij voorkeur de bomen. De vaste planten komen van Hofmeier Heerde en Boomkwekerij Hein Vorderman uit Heerde levert de rozen. Ook bij het grootste bedrijf van de regio, De Buurte in Oene, wordt regelmatig besteld. Die nauwe samenwerking met bedrijven in de buurt werkt klaarblijkelijk prima. De bedrijven zijn in de goede zin van het woord tot elkaar veroordeeld. Terwijl er volgens Grolleman geen vaste afspraken zijn, over en weer. Grolleman probeert de buurbedrijven zoveel mogelijk mee te nemen in zijn lijstjes en constateert dat de burens hetzelfde doen. Gewoon een ouderwetse win-winsituatie, dus.

Rooien

Het blijft koud, maar een interview met een boomkweker is niet compleet zonder een rondje over



Een specialisme van de kwekerij is het kweken van miniconiferen, zoals *Pinus mugo* 'Wintergold'

de kwekerij. Wat meteen opvalt, is dat het bedrijf kleine plantafstanden kent. Het voordeel daarvan is dat je heel veel planten op een hectare kwijt kunt, maar je bent wel verplicht om met de hand te rooien. Grolleman lijkt er niet zo mee te zitten

en erkent meteen dat dit een ouderwetse manier van werken is. Maar wel een manier van werken die bij zijn onderneming past. Bijzonder is ook dat de kweker, bij het ontbreken van een goede schuur, alle kluiten zolang in het plantgat op de kwekerij laat staan. Grolleman: 'Over een paar weken komt er een trailer. Die moet dan snel volgereden worden met planten. Dan heb ik geen tijd meer om de struiken op te rooien.'

Doordat de kweker alle planten met de hand oprooit, is het makkelijk om de beste exemplaren uit de rij te selecteren, of, vaker nog, een rij om en om op te rooien en de resterende planten nog een jaartje te laten groeien.

Miniconiferen

Een bijzonder specialisme van de kwekerij is het kweken van een sortiment miniconiferen, zoals *Pinus mugo* 'Mops' en *Pinus mugo* 'Wintergold'. Dit soort bergdennen is in Nederland inmiddels niet meer erg populair, maar dat geldt niet voor

Duitsland en Polen, waar veel van dit materiaal naartoe gaat. Het uitgangsmateriaal van deze miniconiferen wordt niet door het bedrijf zelf veredeld, maar wordt ingekocht. Wat dan volgt, is een teelt van ongeveer drie jaar. Het eerste jaar worden de dennetjes in een dikke laag mulch gezet. Dat is om het onkruid wat af te remmen, maar ook om te zorgen dat de planten bij hevige slagregens niet onder de modder komen te zitten.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7385

